

Local Conference Call
AES Eletropaulo e AES Tietê – Nac.
Resultados de 2007
20 de março de 2008

Operadora: Bom dia, senhoras e senhores. Bem-vindos à áudio conferência das empresas Eletropaulo Metropolitana Eletricidade de São Paulo S/A e AES Tietê S/A - operada pela Chorus Call do Brasil. Nesta audioconferência serão discutidos os resultados do ano de 2007 da AES Eletropaulo e da AES Tietê.

As áreas de RI da Eletropaulo e da AES Tietê também informam que os relatórios do trimestre já estão disponíveis nos sites das Companhias, através dos endereços www.eletropaulo.com.br/ri e www.aestiete.com.br/ri.

Todos os participantes estão conectados apenas como ouvintes e mais tarde será aberta a sessão de perguntas e respostas, quando serão dadas as instruções para os senhores participarem. Caso precisem de ajuda do operador durante a audioconferência, basta teclar “asterisco zero” (*0). Cabe lembrar que esta audioconferência está sendo gravada e está também sendo transmitida via webcast, com acesso pelo site www.eletropaulo.com.br/ri e www.aestiete.com.br/ri

Em nome da AES Eletropaulo e da AES Tietê, gostaríamos de esclarecer que quaisquer declarações que venham a ser feitas durante esta audioconferência com relação às perspectivas dos negócios, projeções e metas operacionais e financeiras das Companhias, são meras previsões baseadas nas expectativas atuais. Tais expectativas podem se alterar em função de variáveis como condições do mercado, desempenho econômico do país e dos mercados internacionais.

A apresentação, que será acompanhada de slides que podem ser visualizados na transmissão por webcast, será feita pelo Diretor Presidente – Sr. Britaldo Soares - e pelo Diretor Vice Presidente e de Relações com Investidores – Sr. Alexandre Innecco. Ao final, os executivos estarão à disposição para responder eventuais perguntas.

Agora eu gostaria de passar a palavra ao Sr. Britaldo Soares. Por favor, Sr. Britaldo, pode prosseguir.

Sr. Britaldo Soares: Bom dia a todos, gostaria de agradecer a presença de todos para mais essa divulgação de resultados da AES Eletropaulo e da AES Tietê relativos aí ao exercício de 2007. Nós vamos iniciar a apresentação com os destaques da Eletropaulo e logo após o Alexandre Innecco, nosso vice presidente financeiro e de relação com investidores irá, então, percorrer as apresentações, tanto da Eletropaulo, como da Tietê.

Dando uma visão global, a Eletropaulo encerrou o exercício de 2007 com o Ebitda ajustado da ordem de R\$ 2,3 bilhões, que representa uma redução de cerca de 6% em relação ao exercício de 2006, e um lucro líquido de cerca de R\$ 713 milhões que é 91% superior ao registrado em 2006. Nesse ano de 2007, como de conhecimento dos senhores, nós tivemos o segundo ciclo de revisão tarifária com um reajuste.... com ajuste médio negativo em 8,43% aplicado às tarifas da Eletropaulo desde 4 de julho e também

cabe destacar que, durante o ano, dentro da nossa estratégia financeira de buscar redução contínua dos custos financeiros e do endividamento e o fortalecimento do fluxo de caixa, nós refinanciamos cerca de R\$ 1,4 bilhão de debêntures e células de crédito bancário no mercado local, aonde foi obtido a extensão do prazo de amortização em cerca de 2 anos, e uma redução do spread médio em cerca de 1,3 pontos percentuais. Com os resultados alcançados, seja no primeiro trimestre, seja no encerramento do ano, a Eletropaulo fez o pagamento de dividendos intermediários no valor de cerca de R\$ 488 milhões, referentes ao primeiro semestre, e agora propôs ao Conselho de Administração e será submetido à Assembléia Geral Ordinária o valor de R\$ 159 milhões em dividendos, e juro sobre capital próprio de cerca de R\$ 68 milhões, dessa forma dentro da estratégia que a companhia vem seguindo de remuneração aos seus acionistas, nós estaremos superando um pouco cerca de 100% do lucro líquido em distribuição de proventos para os acionistas. Como eventos subsequentes ao exercício, nós tivemos no início de fevereiro, especificamente no dia 11 de fevereiro, a entrada em operação do nosso novo sistema comercial, investimento esse que foi feito ao longo dos últimos três anos, esse sistema entrou em operação dentro de um ritmo de normalidade, existem alguns ajustes a serem feitos, mas não tem sido sentido nenhum impacto, seja nos fluxos de arrecadação ou de faturamento da companhia. Cabe lembrar também que nós tivemos as aprovações para o grupamento de ações da Eletropaulo, na proporção de 250 para uma ação e que esse grupamento será efetivo a partir de 1 de abril.

Vou passar agora a palavra ao Alexandre para dar continuidade à apresentação.

Sr. Alexandre Innecco: Muito bom dia a todos, vamos começar aqui no slide número 4, onde temos aqui um gráfico que apresenta a evolução do mercado na área de concessão da Eletropaulo. O mercado atingiu quase 40 mil GW em 2007, com aumento de 4,6% em relação ao ano anterior. O mercado cativo, por sua vez, cresceu 2,9%, com destaque aí para o crescimento na classe residencial que teve um crescimento de 6,4%. Todo esse mercado, ele foi impulsionado por um cenário macroeconômico mais positivo, uma redução da taxa Selic média de 15,3% em 2003 para 11,8 em 2007, uma expansão no crédito de cerca de 35%, a redução da taxa de desemprego na região metropolitana de São Paulo em um ponto percentual quando comparado ao ano anterior, e a regularização que a companhia fez de 72 mil ligações, todos esses fatores influenciaram positivamente para o crescimento do mercado observado. Houve uma redução na classe industrial de cerca de 2%, ainda com a migração de 23 unidades consumidoras para a condição de cliente livre. A classe comercial apresentou um crescimento de 1,8%, também influenciado pela mudança para a condição de cliente livre de 17 unidades consumidoras, esse grupo de consumidores livres cresceu... teve um crescimento de 12,7% em função das migrações mencionadas. O poder público e outros consumidores representam um crescimento de 2,7%. No gráfico em forma de pizza, nós observamos a composição... a distribuição dos clientes da Eletropaulo, do consumo da Eletropaulo entre cativo e livre, e temos ainda dentro da nossa área de concessão cerca de 1,2% dos clientes que são potencialmente livres por fonte convencional, sendo que 18,8% dos clientes já estão nessa categoria. O ano de 2007 foi marcado pelo segundo ciclo de revisão tarifária e a Eletropaulo obteve aí um reajuste negativo de 8,43%, a tarifa média anual realizada teve uma redução de 4,5% em 2007, para os anos seguintes a expectativa é de um crescimento para a companhia positivo, a gente está projetando um crescimento, estamos dando um guidance para o mercado, um crescimento, no mercado cativo, de 3,9%, e do mercado total de 3,8%, para 2009, esse

guidance é de um crescimento de 3,5% no mercado cativo e 3% no mercado total. O crescimento maior no mercado cativo em 2008 é, principalmente, em função da parada programada do pólo petroquímico União por 45 dias, para 2009 já existe também uma expectativa de um grande cliente nosso, de um cliente livre, a Solvay, se torne livre e se conecte a rede básica, deixando de ser cliente da Eletropaulo em 2009.

Na página seguinte, no slide número 5, nós chamamos a atenção para os destaques operacionais da companhia. Nós tivemos aí um contínuo crescimento da nossa taxa de arrecadação, que em 2007 chegou em 99,5%, ou uma evolução de dois pontos percentuais nos últimos três anos, o destaque fica aí para a arrecadação no setor público, que mostrou uma taxa superior a 100%, isso é um resultado de um trabalho muito forte que a companhia está fazendo junto ao setor público e demonstra a redução, ou a recuperação de dívidas passadas neste segmento. A nossa meta é manter essa taxa de arrecadação acima de 99,5, o que a gente considera, realmente, um objetivo muito forte e mantém aí a forte geração de caixa da companhia. Em 2007 foram realizados 112 mil cortes e 85 mil religações, e o número na nossa área de concessão, o número de consumidores continua crescendo, houve um crescimento líquido em 2007 de 183 mil novos consumidores. Uma outra meta importante para a companhia é a redução contínua no seu índice de perdas, principalmente no que tange às perdas comerciais, em 2007 nós chegamos a uma perda total de 11,5%, sendo que 5% são referentes às perdas comerciais, o que demonstra uma queda de dois pontos percentuais também nos últimos três anos, um esforço muito grande nesse sentido. Vale destacar também que parte dessa redução também é em função da regularização de ligações ilegais durante o ano de 2007, que totalizou 72 mil ligações. Nossa meta de perdas totais para dezembro de 2008 é de 11,2%, e para 2009, 10,6%.

No próximo slide, slide número 6, nós demonstramos a composição do investimento realizado em 2007 que somou R\$ 433 milhões, desse total 69 milhões foram investidos com recursos de terceiros. No gráfico à direita, a distribuição desse investimento que se concentrou na expansão do sistema no serviço, ao consumidor, manutenção e tecnologia de informação, onde se destaca aí o novo programa comercial, o projeto comercial, que entrou em operação em fevereiro deste ano para os clientes de baixa tensão. Hoje foram investidos, em 2007, 53 milhões na implantação do novo sistema comercial que hoje já está atendendo a todos os consumidores da Eletropaulo. Também devemos destacar os investimentos na recuperação de perdas que totalizaram 45 milhões, e instalação de novos ramais e medidores que somou outros R\$ 70 milhões. Para 2008, nós temos a expectativa de encerrar o ano com cerca de R\$ 544 milhões em investimento, sendo que deste total 98 milhões auto financiados. A composição do investimento para 2008, cerca de 39% serão destinados a serviços ao consumidor e expansão do sistema, dentre os principais investimentos em expansão destacam-se a construção da ETD Tiradentes e a ampliação de duas ETDs - a Paineiras e Milton Fornasaro - somando o investimento total de R\$ 41 milhões, 20% dos investimentos projetados para 2008 concentram-se em manutenção das redes, sempre visando melhorar a qualidade do serviço prestado pela companhia. Outro destaque importante é a recuperação de perdas que deverá somar 15% dos investimentos projetados por 2008, um foco muito grande que a companhia vai continuar dando a esse item importante que afeta diretamente o resultado da companhia.

Passando para o próximo slide, slide número 7, vamos mostrar, no âmbito regulatório, o principal item foi a revisão tarifária de 2007, que ainda tem alguns pontos pendentes, que estão em revisão pela Aneel e que deverão ter algum impacto em 2008, os principais itens que ainda estão sujeitos a revisão da Aneel são os valores referentes à empresa de referência, o valor de perdas e o Fator X, receitas irrecuperáveis e a própria base de remuneração. Com o intuito de rever as metodologias e o cálculo destes itens, a Aneel convocou audiência pública, que ainda está em aberto para contribuição, a reunião presidencial da audiência pública vai ocorrer no dia 9 de abril deste ano.

Passando para o próximo slide vamos abordar os resultados da companhia em 2007. A receita bruta totalizou 11.3 bilhões, ela permaneceu estável, com crescimento de 0,4%, que é o resultado, basicamente, do crescimento de mercado e também de uma contabilização de uma receita não recorrente de 200 milhões, referentes à baixa do passivo regulatório de energia livre, uma vez que o prazo de recuperação terminou em outubro, esse item teve impacto nulo no resultado da companhia, uma vez que também foi reconhecida uma despesa no mesmo valor em função da baixa do ativo regulatório neste mesmo ano. O aumento de receita foi praticamente anulado pelo impacto negativo da revisão tarifária, que diminuiu a receita faturada total em cerca de R\$ 192 milhões, a receita líquida teve um aumento de 3,8% em relação a 2006, refletindo, principalmente, a redução das deduções em 165 milhões, com destaque aí para a cota de CCC que reduziu 40% a partir de 4 de julho de 2007. Na comparação trimestre a trimestre a revisão tarifária explica a redução de 3,5% da receita bruta, ainda assim a receita líquida cresceu 6,4%, basicamente em função da redução das deduções de 18,3%, devido à diminuição das despesas com pesquisa e desenvolvimento e eficiência energética, já que no quarto trimestre de 2006 foi impactado pela contabilização adicional de 54 milhões retroativa a janeiro de 2006 com a mudança de critério de contabilização, além disso, houve uma redução de 40% na cota de CCC, e uma diminuição do ICMS em torno de 40 milhões que totalizaram aí... foram muito importantes na redução das deduções no quarto trimestre de 2007.

Passando para o próximo slide, número 9, focando aqui um pouco as despesas operacionais, em 2007 elas totalizaram 5.5 bilhões, cerca de 6% superior ao valor do ano anterior, na comparação trimestre a trimestre, o aumento foi de 25,2%. Esses aumentos, eles são explicados por três motivos não recorrentes, todos eles ocorridos no quarto trimestre de 2007. Em primeiro lugar, a baixa de um ativo regulatório de energia livre de R\$ 200 milhões, a provisão de 166 milhões de contingências referentes ao término do processo de revisão das contingências trabalhistas iniciadas em maio de 2006, e que já havia sido responsável por uma provisão de cerca de 121 milhões no terceiro trimestre de 2006 e, em terceiro lugar, uma contabilização de 30 milhões de despesas com o Programa de Desligamento Voluntário, que contou com a adesão espontânea de 376 colaboradores. Esse Programa de Desligamento Voluntário, ele faz parte de um programa maior de otimização de custos e receitas que foi introduzido no ano passado, as iniciativas dentro desse programa, a companhia espera economizar cerca de R\$ 67 milhões ao longo de 2008, e 97 milhões a partir de 2009, tendo como referência a base de custo de 2007, esse esforço permitirá expandir os investimentos da companhia de forma similar ao que já está sendo feito em 2008. A despesa com pessoal e Fundação Cesp diminuiu cerca de 43,4 milhões, em função do superávit técnico atuarial da Fundação compensado parcialmente... compensando parcialmente o aumento de despesa operacional verificado em 2007, excluindo os efeitos não

recorrentes nos dois anos - 2006 e 2007 - concluímos que as despesas operacionais permaneceram estáveis nesta comparação. Ainda em relação à Fundação Cesp é importante lembrar que a Eletropaulo realizou estudos atuariais que evidenciaram a necessidade de mudança da tábua atuarial de mortalidade da UP94 agravada em dois anos para AT83, essa mudança foi realizada em dezembro de 2007, criando um aumento da obrigação com o Fundo de Pensão de cerca de 57 milhões na despesa projetada para 2008, por outro lado, o bom resultado dos investimentos do plano em 2007 e a expectativa de rendimento dos ativos do plano em 2008, ainda garantem uma redução de 5,1% na despesa anual com o plano de pensão projetado para 2008.

Passando para o próximo slide, slide de número 10, nós demonstramos aí a evolução do Ebitda da Eletropaulo que totalizou 1. 7 bilhão em 2007, valor 5.6% inferior a 2006. A companhia, com o objetivo de aproximar seu Ebitda da geração de caixa, trabalha com o conceito de Ebitda ajustado, os ajustes realizados foram os relacionados com a Fundação Cesp, RTE e provisão de determinadas contingências e depósitos judiciais, que não tiveram impacto de caixa, dessa forma, o Ebitda ajustado foi de 7,2% inferior ao de 2006, totalizando 2. 3 bilhões, o que representa uma margem de Ebitda ajustado de 32,4% no ano. Com relação ao quarto trimestre de 2007 a redução no Ebitda ajustado foi de 20.6%, que se explica pela concentração no quarto trimestre de 2007 dos eventos não-recorrentes citados anteriormente, como a baixa do ativo regulatório, as contingências trabalhistas e a contabilização das despesas com o PDV.

No próximo slide, número 11, temos um sumário do resultado financeiro consolidado em 2007, que gerou uma despesa de 177 milhões, 48% inferior a despesa de 2006. Melhor resultado financeiro, ele reflete a redução da dívida bruta da companhia em 525 milhões, a diminuição do spread médio da dívida total, incluindo a Fundação, de 1,3% ao ano em 2006, CDI + 1,3% ao ano em 2006 para CDI + 09% ao ano em 2007, e a redução média também na taxa Selic de 15,3% em 2006 para 11,8 em 2007. Na comparação com o quarto trimestre de 2006, além da redução da taxa Selic média de 13,6 para 11,2, houve a contabilização de cerca de 68 milhões de despesas com pagamento de juros sobre capital próprio em dezembro de 2007, o lucro líquido da companhia totalizou 712 milhões em 2007, 91% superior ao lucro líquido do ano anterior. Com o fim do reconhecimento do passivo atuarial da Fundação Cesp em 2006, que foi responsável por uma despesa anual bruta de cerca de 486 milhões, entre 2008 e 2006, teve um grande peso no resultado positivo de 2007, por outro lado, a redução não-recorrente de 40 milhões no resultado não operacional de 2007, devido à desmobilização de alguns ativos obsoletos, reduziu parcialmente o lucro líquido observado, com isso, a companhia pagou 488 milhões em dividendos intermediários referente ao primeiro semestre de 2007, e propõe a distribuição de 159,4 milhões em dividendos complementares e de 67,9 milhões na forma de juros sobre capital próprio a serem deliberados pela AGO de 23 de abril próximo. Com esse resultado o dividend yield, baseado no preço médio da ação preferencial classe B durante o ano de 2007, será de 15,1%, e o pay-out ratio de 2007 totalizará 100.3%.

Próximo slide a gente tece alguns comentários sobre a dívida consolidada da companhia. A dívida bruta consolidada da Eletropaulo, em 31 de dezembro, era de R\$ 4. 3 bilhões, uma redução de cerca de 11%, ou 525 milhões comparado ao saldo de 2006, essa redução decorre do cronograma normal de amortizações que incluiu a liquidação do empréstimo com o BNDES, referente a CVA e a RTE. Já a dívida líquida da

companhia totalizou R\$ 3 bilhões, uma redução de 18,7% que, além de refletir as amortizações normais, refletem também o aumento da posição de caixa da companhia em R\$ 160 milhões comparado ao saldo do ano anterior.

No slide número 12, existe o detalhamento aí de todos os termos e condições das emissões renegociadas e realizadas no mercado local em 2007 que totalizaram cerca de R\$ 1,4 bilhão, essas renegociações focaram a extensão de prazos das operações existentes e a redução significativa do spread em relação às operações até então.

O slide número 13, a gente percebe aí o resultado das renegociações realizadas com o aumento do prazo médio da dívida total de 5,5 anos para 6,2 anos em 2007. O custo médio da dívida, ele passou de 104,3 para 123,3%, basicamente em função do aumento... desculpe, da redução da taxa Selic em cerca de dois pontos percentuais nos últimos doze meses. Se a gente analisar os spreads médios, eles reduziram de 1,3 para 0,9 como eu já mencionei ao final de 2007. Do lado direito do gráfico, do slide, esse gráfico de pizza mostra o perfil do endividamento da companhia que em 2007 apresentou 33% do total atrelados à CDI, 54% vinculados ao IGP e uma única emissão em taxa fixa que representa 12,2% do total do endividamento da companhia. Na parte inferior do slide, a gente mostra aí o cronograma de amortização, que nós obtivemos com as renegociações, e que reduziu significativamente as amortizações esperadas para 2008 e 2009 e, obviamente, um fortalecimento no fluxo de caixa e na capacidade de investimento da companhia e em uma estrutura de capitais mais sólida.

Próximo slide, número 14, é um resumo do fluxo de caixa gerencial que nós temos apresentado, então houve uma redução na geração de caixa operacional de 11% quando comparado ao ano anterior, em função da revisão tarifária basicamente, as amortizações líquidas tiveram uma redução de 377 milhões, em função do cronograma normal das amortizações e das renegociações realizadas em 2007, os pagamentos da Fundação Cesp tiveram uma redução de 184 milhões, em função do alongamento dos contratos e (X30:37) do plano de 2006... em 2006, cuja redução refletiu já em 2007, a companhia pagou 618 milhões de dividendos no ano de 2007, sendo 130 milhões referentes ao exercício de 2006 e o restante, 488 referentes ao primeiro semestre de 2007, a companhia encerrou aí o ano com um caixa de 1,3 bilhão.

Próximo slide vamos falar um pouquinho sobre a governança corporativa, as ações da Eletropaulo, as ações PNBs tiveram valorizações de 33,5%, enquanto o índice de energia elétrica teve uma valorização de 23,7 e o Ibovespa 43,7%. O volume médio negociado das ações preferenciais da Eletropaulo tiveram um aumento de quase 200% em 2007, com a média diária de 28,2 bilhões em negócios durante o ano. As ações da Eletropaulo estão listadas no nível dois de governança corporativa da Bovespa desde 2004, e no índice de sustentabilidade empresarial desde 2005, o que demonstra o nosso compromisso com a sustentabilidade em diversas dimensões, sejam elas financeiras, ambientais ou sociais. Ainda em 2007, visando nos adequarmos às orientações da Bovespa, anunciando o grupamento de ações da proporção de 250 para 1, em 26 de fevereiro de 2008 foi realizada a AGE, que aprovou esse grupamento, agora já estamos no prazo de negociações de fração para integrar as quantidades de ações e a partir do dia 1 de abril o grupamento será efetivado e a negociação se dará na forma unitária.

Eu vou passar a palavra para o Britaldo que vai fazer as suas considerações finais acerca da Eletropaulo.

Sr. Britaldo: Acho que concluindo tudo o que o Alexandre nos apresentou, nós tivemos um crescimento significativo no consumo total de 4,6%. Com relação ao desempenho operacional continuamos aprimorando os nossos esforços na redução de perdas e na gestão de custo de receitas, lembrando que o programa de gestão de (X33:10 inaudível) de receitas e as contribuições que foram citadas pelo Alexandre, eles se referem tanto a reduções de custos, como a aumento de receitas e, dentro dos valores que o Alexandre nos colocou, com uma contribuição esperada em 2008 e daí para frente, de maneira que a companhia possa continuar a expandir a sua capacidade de investimento, e manter a consistência na geração de resultados sustentáveis ao longo dos anos. O lucro de R\$ 712 milhões é o maior lucro da Eletropaulo desde a sua privatização, e dentro da nossa política de remuneração aos acionistas foi integralmente distribuído. Na parte financeira realizamos aí os esforços no refinanciamento e na redução dos custos de R\$ 1,4 bilhão da dívida da Eletropaulo, em 2008 nosso posicionamento é de observar o mercado e aproveitar eventuais oportunidades que se apresentem, dado o baixo nível de amortização, não temos uma necessidade relevante de fundos, até pela própria liquidez atual da companhia.

Agradeço a atenção dos senhores e nós vamos dar início agora a apresentação da AES Tietê.

Bom... os destaques da AES Tietê, nós estamos no slide 18, para aqueles que estão acompanhando a apresentação, os destaques do ano da AES Tietê, nós atingimos aí cerca de R\$ 1,1 bilhão de Ebitda, e um lucro líquido de 609 milhões, estes resultados demonstram a estabilidade, uma estabilidade em relação a 2006 com um ligeiro avanço do Ebitda, em junho de 2007 a Tietê, nós tivemos a alteração do regime tributário de Pis/Cofins do regime não cumulativo, lembrando a todos que se referia a alíquota de 9,25% para o cumulativo, que é a líquida de 3,65, que trouxe um efeito positivo na Tietê de R\$ 49 milhões no lucro líquido no segundo trimestre. Houve também em julho um aumento dos custos com transmissão, resultando em um pagamento de cerca de R\$ 92 milhões referente à TUSDgeração que, retroativos a julho de 2004, isso vinha sendo discutido já há algum tempo, e foi regulamentado e daí impactando os resultados do ano, essa despesa teve uma elevação de 11 milhões por trimestre desde o meio do ano. Ainda em 2007 vivenciamos a aprovação pela Aneel das licenças para construção das três PCHs no estado do Rio de Janeiro, no Rio Piabanha, com o investimento total previsto de cerca de R\$ 257 milhões, a licença ambiental de instalação foi obtida em setembro, e a licença de supressão de vegetação necessária para o início das obras está prevista agora para março de 2008. Nossos investimentos no ano foram de cerca de R\$ 51 milhões, e a nossa previsão para 2008 é de 224 milhões, dos quais 75% serão destinados ao aumento da capacidade de geração através da construção, tanto das três PCHs no estado do Rio de Janeiro, como também de duas outras no estado de São Paulo. Obtivemos também nesse ano a aprovação junto a ONU de Metodologia de Desenvolvimento Limpo, desenvolvida pela equipe de meio ambiente da Tietê, essa Metodologia nos propiciará a certificação de crédito de carbono que poderão ser, posteriormente, comercializados pela Tietê, associados ao reflorestamento das bordas dos reservatórios das usinas. Em linha com a nossa política de distribuição de dividendos, nós antecipamos cerca de 447 milhões em dividendos referentes à

totalidade dos lucros obtidos nos primeiros nove meses de 2007, e o montante remanescente relativo aos resultados do quarto trimestre será distribuído de duas formas: 30,3 milhões na forma de juros sobre capital próprio, e 135 milhões em dividendos, totalizando aí nesse novo pagamento cerca de 166 milhões, com isso estaremos confirmando a distribuição de 100% do resultado do período.

Vou passar a palavra para o Alexandre para que ele, então, possa percorrer a apresentação sobre as reformas da Tietê.

Sr. Alexandre: Passando para o próximo slide, de número 19, nós vamos falar um pouco sobre a geração e o balanço da AES Tietê. A gente pode observar aí no gráfico à esquerda que a Tietê tem consistentemente superado, em termos de geração, a energia assegurada nos últimos cinco anos, e mesmo no ano passado, com o atraso no início do período chuvoso, que tradicionalmente se inicia no final do ano, a Tietê encerrou 2007 com a geração de 8,4% superior ao ano anterior. Toda a energia assegurada, ela é vendida a Eletropaulo através de um contrato bilateral, apenas o excedente de energia é destinado ao MRE e ao CCEE, ao mercado spot. Em 2007 esse montante correspondeu a 21% da energia assegurada, vale lembrar que o volume a ser destinado ao MRE é determinado pelo ONS, e apenas quando há sobra de energia não absorvida pelo MRE, é que a Tietê pode vender o excedente no âmbito do CCEE, ou no mercado spot, esse excedente de energia representou um crescimento de 85,8% no volume de energia comercializado através do CCEE e do MRE em 2007. No gráfico à direita é possível visualizar a abertura dos volumes que acabei de mencionar. Observando ainda que para toda a energia vendida através do MRE, é aplicado uma tarifa de R\$ 7,47 por MWh, enquanto o preço médio do ano para as vendas através do CCEE atingiu R\$ 96,86 por MWh, 44% acima do preço médio do ano anterior. Os preços praticados no CCEE oscilaram de acordo com o período do ano e sofreram influências de vários fatores, como o atraso ou antecipação nas precipitações, esses preços mais recentemente foram impactos pelo atraso no início da estação chuvosa, o patamar mínimo em 2007 foi de R\$ 17,59 por MWh no mês de fevereiro de 2007, e o valor máximo atingiu R\$ 204,93 por MWh no mês de dezembro, já em janeiro de 2008 os preços atingiram o teto de comercialização no CCEE de R\$ 569,59 por MWh, no início de 2008 o mercado falou muito em racionamento, em função do atraso das chuvas, em algumas partes do país o nível dos reservatórios chegaram a níveis próximos a curva... ou abaixo até da curva de aversão a risco, porém, com as chuvas mais recentes, e de acordo com os dados do MS em fevereiro, os reservatórios já voltaram a normalidade, estão acima da curva de aversão a risco.

No slide seguinte a gente demonstra a abertura dos investimentos da Tietê, no ano foram gastos cerca de R\$ 51 milhões, com destaque aí de 31 milhões na modernização das usinas, hoje a Tietê é considerado uma das geradoras mais eficientes no Brasil, segundo a Aneel, além disso, foram gastos 8,3 milhões com projetos relacionados ao meio ambiente e 8,2 milhões nos projetos de PCH no Rio de Janeiro, que o Britaldo mencionou. A nossa estimativa para 2008 são que esses investimentos cheguem aos 224 milhões e que estejam concentrados aí na expansão de capacidade nos projetos de PCHs – são 26 milhões na construção de duas PCHs no Rio Jaguari Mirim, aqui no estado de São Paulo, essas duas PCHs totalizam 7 MW de potência instalada, e cerca de 3,5 MW médios de assegurada, os 26 milhões eles estão distribuídos em cerca de 11 milhões na PCH São Joaquim, e 13,4 na PCH São José, os outros 141 milhões serão

investidos nas três PCHs localizadas no estado do Rio de Janeiro, que somam 52 MW de capacidade instalada e 29 MW de energia assegurada, esse projeto tem a expectativa de um investimento total de cerca de 257 milhões nos próximos três anos, foram investidos até agora... até 2007 foram investidos 19,5 milhões, e a estimativa para 2009 é que os gastos sejam de 96 milhões. Os projetos destas PCHs no Rio de Janeiro eles já têm licença ambiental de instalação desde setembro de 2007, e nós estamos envidando todos os esforços para a obtenção da licença de supressão de vegetação, que permitirá o início das obras. Com relação aos investimentos rotineiros de Tietê, a previsão é de gasto da ordem de 15,2 milhões em reflorestamento e monitoramento das bordas dos reservatórios, e 26 milhões em manutenção das usinas para garantir aí... seguindo o programa de manutenção já utilizado pela Tietê para garantir a eficiência na produção.

Passando para o próximo slide, slide número 21, vamos falar sobre a situação da obrigação de expansão, acho que já é de conhecimento geral sobre o fato de a Tietê ter a obrigação de expansão prevista no edital de privatização e que consiste em uma expansão de cerca de 15% ou 400 MW da sua capacidade no estado de São Paulo, essa obrigação tinha um prazo final de conclusão em dezembro de 2007, conforme previsto no edital de privatização, ao longo do tempo, a partir da privatização, surgiram várias restrições ao cumprimento dessa obrigação como, por exemplo, a insuficiência de aproveitamento hídrico no estado de São Paulo, restrições ambientais, indisponibilidade de gastos para investimentos em geração térmica e mudanças que foram trazidas aí com o novo modelo do setor elétrico, a AES Tietê tem mantido nos últimos anos conversas com a Aneel e com o governo do estado no intuito de adequar essa obrigação à nova realidade do país e do estado, e achar uma forma de viabilizar o cumprimento dessa obrigação, em dezembro de 2007 nós recebemos um ofício da Aneel informando que o processo está sendo instruído, no sentido de permitir uma prorrogação do prazo até dezembro de 2010, de acordo com o pedido realizado pelo governo do estado de São Paulo, se aprovada essa prorrogação, a Tietê deverá apresentar um plano de ação em um prazo de três meses, a partir da eventual celebração de um novo aditivo ao contrato de concessão, e esse plano deve contemplar, inclusive, o início de operação comercial dos projetos vislumbrados. Nós ainda estamos avaliando a viabilidade desta instrução enviada pela Aneel e vamos estar negociando isso junto ao estado de São Paulo também, nós contratamos uma consultoria técnica, que está avaliando todas as possibilidades de expansão de geração no estado de São Paulo, um primeiro relatório já foi encaminhado à administração, e ele está sendo devidamente analisado, oportunamente nós vamos atualizar o mercado sobre novidades a respeito desse trabalho.

Passando para o slide seguinte, slide número 22, vamos dar um foco agora nos resultados obtidos pela Tietê. O gráfico à esquerda mostra que a companhia obteve em 2007 uma receita bruta de R\$ 1.5 bilhão, estável em relação ao ano anterior, esta estabilidade advém de dois fatores: houve um maior volume de energia comercializada no âmbito do mercado e do MRE, comparado em 2006, e uma tarifa média aplicada, principalmente no volume de energia vendido no mercado spot significativamente superior, essa média atingiu cerca de R\$ 97 por MWh contra R\$ 67 por MWh no ano anterior. Outro impacto importante foi a mudança do regime de tributação de Pis/Cofins para o regime cumulativo, uma alíquota de 3,65% que ocorreu em junho de 2007, e que surtiu impacto negativo na receita bruta da companhia, pois reduziu o preço do contrato

bilateral, esse efeito foi parcialmente compensado pelo reajuste anual de preço do contrato bilateral de 3,9% em julho de 2007. O impacto da mudança de regime de tributação também é perceptível na rubrica de deduções sobre a receita bruta que foram significativamente inferiores ao mesmo período do ano passado, esse foi o maior e principal motivo de crescimento da receita líquida em 5,5% em 2007. Com relação aos custos e despesas operacionais, demonstrados no gráfico à direita, percebemos um aumento de 20% em relação ao ano anterior, mudança nos custos de transmissão e conexão, a chamada "TUSD G", explicam a maior parte desse aumento, o aumento do encargo resultou em uma despesa extraordinária de R\$ 92 milhões contabilizadas no segundo trimestre de 2007, e referentes a um período retroativo a julho de 2004, além disso, a Aneel estabeleceu um montante de 44 milhões para o ciclo 2007/2008, o que equivale a um aumento de custos de cerca de 11 milhões trimestralmente desde julho de 2007. Observamos ainda que houve uma queda nas outras despesas operacionais, trata-se de uma reclassificação dos efeitos da mudança do regime de Pis/Cofins, que resultou em um saldo credor de 28 milhões em 2007 na conta de provisões, essa operação foi feita com o objetivo de facilitar a comparação das contas de receita e deduções sobre a receita entre períodos. O outro ponto importante foi que, no quarto trimestre de 2007, a Tietê obteve um aumento de 44% na receita bruta, mas a receita líquida aumentou em uma proporção muito menor, cerca de 3,8%, ao mesmo tempo a companhia obteve uma redução de 13,2% nos custos operacionais e variações explicadas pela reclassificação proveniente da alteração do regime tributário, que nós já mencionamos. Vale ressaltar também que estas reclassificações não impactaram os resultados do ano e do trimestre.

No próximo slide de número 23, a gente verifica o equilíbrio entre o aumento de 77 milhões na receita líquida em 2007 e a elevação de 73 milhões nos custos do mesmo período, resultando em um Ebitda na Tietê de R\$ 1.1 bilhão, também estável comparado ao ano anterior, a margem de Ebitda ficou em 75%, quatro pontos percentuais abaixo da margem obtida no ano anterior. Na comparação trimestre a trimestre o Ebitda teve um aumento de 8,8%, e a margem de Ebitda que foi de 84,1% no quarto trimestre de 2007, 4%... quatro pontos percentuais acima do ano anterior, esse aumento, ele decorre, basicamente, de um volume maior de energia e o preço também praticado no último trimestre de 2007 no âmbito de (inaudível X53:57).

No próximo slide, a gente demonstra o resultado financeiro da Tietê, que registrou uma despesa no total de R\$ 120 milhões, 8,4% superior ao ano anterior, basicamente, o que explica essa diferença é o aumento de IGP-M que foi notado, particularmente, no último trimestre do ano passado, do mesmo... em um contraponto ao aumento do IGP-M, o caixa disponível da companhia, que é, basicamente, investido a 100% do CDI, sofreu o impacto e a redução da taxa verificada no ano passado em relação ao ano anterior, bem como uma redução nesse caixa médio ao longo do ano. Em linha com a nossa prática de distribuição, como o Britaldo já mencionou, nós já distribuimos a totalidade do lucro até o terceiro trimestre no valor de 444 milhões, e estamos propondo para a próxima AGO, no dia 23 de abril, a distribuição adicional de 30 milhões na forma de juros sobre capital próprio, e de 135 milhões na forma de dividendos, e incluindo o lucro do quarto trimestre de 2007. A Tietê, dessa forma, está apresentando um pay-out de cerca de 100% no ano, e um yield de 10.2% nas ações PN, e de 9% nas ações ON, utilizando os preços médios das ações... destas ações em 2007.

No próximo slide, em termos de dívida consolidada, não houve nenhuma alteração significativa, a Tietê detém, basicamente, uma dívida com a Eletrobrás ao custo de IGP-M mais 10% ao ano, essa dívida vai até maio de 2013, ela é amortizada e paga mensalmente. O endividamento líquido da Tietê representa hoje ponto seis vezes o Ebitda gerado pela companhia.

Próximo slide, na página 26, é apresentado o fluxo de caixa da Tietê, a geração de caixa continua bastante forte e não obstante a política de pagamento de dividendos da companhia, o saldo de caixa final é de R\$ 633 milhões.

Próximo slide, os destaques em termos do desempenho das ações na Bolsa de Valores, o volume financeiro médio vem crescendo expressivamente nos últimos anos, e cresceu 54% em relação ao ano anterior, o que mostra um crescente interesse do mercado pelas ações da companhia. Faz parte da cultura da Tietê adotar as melhores práticas de governança corporativa, alguns exemplos são o ingresso no Índice de Sustentabilidade Empresarial, o grupamento de ações que está em curso e a adoção de padrões GRI na inauguração do relatório de sustentabilidade. Outro assunto importante, já foi mencionado aí, foi a aprovação da Metodologia de Desenvolvimento Limpo da Tietê pelo ONU, que poderá permitir (inaudível X57: 41) crédito de carbono no futuro.

Eu passo a palavra para o Britaldo para as considerações finais sobre a AES Tietê.

Sr. Britaldo: Em resumo, a Tietê apresentou mais um ano de resultados positivos e consistentes, os nossos investimentos em expansão da capacidade de geração nesse estágio estão centrados nas cinco PCHs que nós mencionamos - as duas no estado de São Paulo e três no estado do Rio. Com relação à capacidade de expansão, como o Alexandre comentou, nós continuamos analisando as possibilidades para o cumprimento dessa obrigação, dentro aí das negociações que vêm sendo mantidas com o governo do estado de São Paulo e com a Aneel, para a obtenção de um prazo adicional, cujo indicativo presente é dos três anos que foram citados, inclusive, integram o ofício recebido da Aneel ao final do ano, e registro final é que nós mantemos a estabilidade da performance da Tietê.

E gostaria de agradecer a presença... a participação de todos vocês. Vamos agora passar para as perguntas e permanecer à disposição de vocês.

Sessão de Perguntas e Respostas

Operadora: Com licença, senhoras e senhores, iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Para fazer uma pergunta, por favor, digitem asterisco um (*1). Para retirar a pergunta da lista digitem asterisco dois (*2). Com licença, nossa primeira pergunta vem do Sr. Marcelo Ghanem da Meta Asset.

Sr. Marcelo Ghanem: Bom dia a todos, eu tenho duas perguntas com relação à Eletropaulo e uma com relação à Brasileira. Com relação à Eletropaulo, eu queria saber quais são as principais premissas que estão por trás dessa... a estimativa de redução na taxa de crescimento do consumo, que no mercado total foi de 4.6 esse ano, você estão projetando, se não me engano, 3.9 para o ano que vem. A segunda pergunta, eu queria

saber o quê que seria o nível de provisões recorrentes que a gente pode esperar para 2008, uma vez que as provisões tiveram um nível muito elevado em 2007. E com relação ao processo da Brasiliana, eu queria saber, assim, que vocês comentassem com relação ao nível de interesse que vocês têm observado, com os players estarem interessados nessa possível aquisição, e quando que esse leilão... qual seria a data estimada agora para a ocorrência do leilão?

Sr. Britaldo: É Britaldo, Marcelo. Obrigado pelas suas perguntas. Eu vou começar pela terceira, que é com relação ao processo da Brasiliana. Obviamente, que em relação a interessados e nível de interesse, nós não podemos te “brindar” com muitos comentários. O processo hoje não tem uma data marcada para o leilão, há uma possibilidade de ele ocorrer ao final desse semestre ou, eventualmente, no terceiro trimestre, mas lembrando que isso é uma decisão exclusiva do BNDES, tudo que tinha que ser feito em termos de avaliação, como você deve se lembrar, já foi feito, e nós aguardamos aí a manifestação do BNDES. O posicionamento da AES é de interesse na confirmação do seu direito de preferência, e estará aguardando a marcação de uma data para o leilão, e vamos continuar contribuindo aí com o processo iniciado pelo BNDES no ano passado.

Em relação às provisões desse ano, eu vou tecer um comentário inicial, depois eu passo a palavra para o Alexandre. Eu acho que o maior destaque, as provisões que nós tivemos, o principal destaque é para a provisão das contingências trabalhistas, que foi um trabalho extenso que nós iniciamos em 2006, quando foram provisionados cerca de R\$ 120 milhões, aqui nós tivemos uma revisão caso a caso, esse trabalho também já foi feito nas várias outras áreas, então, no geral, eu te diria que não há expectativa de grandes eventos não-recorrentes, uma vez que o nosso entendimento é que, com essa provisão agora, obviamente, nós vamos ter que manter o acompanhamento em função das decisões de tribunal a respeito das várias causas, mas, no geral, os valores provisionados traduzem aí a melhor expectativa da administração no momento, então nós não temos uma expectativa de algo que venha a mudar muito esse quadro, lembrando, inclusive, que essas provisões se referem a eventos ocorridos anteriores a 2001, e de lá para cá as políticas e procedimentos adotados pela companhia visam uma contenção e uma prevenção grande e bastante consistente desse tipo de ocorrência, quer dizer, sejam em causas trabalhistas, sejam cíveis, etc.

Eu vou passar a palavra para o Alexandre para que ele complete aí, então, acho que a resposta da sua primeira pergunta relativa às premissas da taxa de crescimento.

Sr. Alexandre: Marcelo, apenas complementando, o comentário do Britaldo, de que provisões elas também são frutos de avaliações de tempos em tempos, tanto das decisões que ocorrem no âmbito dos tribunais, que podem afetar, impactar, positivamente ou negativamente a visão da companhia sobre eventuais contingências, tanto no âmbito trabalhista, quanto civil, então isso tem que ser monitorado constantemente, neste momento não há nenhuma expectativa de alteração significativa, mas, enfim, é obrigação nossa de estarmos monitorando e utilizando sempre a melhor avaliação para determinarmos o valor de provisão adequado da companhia. Com relação às premissas de crescimento que a gente utiliza, nós utilizamos aí o conhecimento e as variáveis que entendemos serem as mais importantes para determinar a taxa de crescimento de consumo dentro da nossa área de concessão, o

crescimento da economia é um fator bastante importante, o aumento da renda disponível também e, obviamente, no que se refere aos clientes livres, não só eventuais migrações de clientes e livres para a condição... de clientes cativos para a condição de livres, mas, no ano de 2008 e 2009 tem dois eventos muito importantes que afetam a área de concessão como um todo, que é a parada programada que eu mencionei, do pólo petroquímico União e a transferência da Solvay para a rede básica, são dois eventos muito importantes que afetam a taxa de crescimento da área de concessão.

Sr. Marcelo: No caso da Solvay vocês não teriam mais... nem TUSD vocês vão ter?

Sr. Alexandre: Exatamente. Quando ela passa a estar ligada diretamente a rede básica, ela não... não é obrigado o pagamento da TUSD.

Sr. Marcelo: Isso em 2009?

Sr. Alexandre: Em 2009, esta é a expectativa.

Sr. Marcelo: Ok, Britaldo e Alexandre.

Sr. Britaldo: Obrigado.

Sr. Alexandre: Obrigado.

Operadora: Com licença, nossa próxima pergunta vem do Sr. Márcio Prado do Banco Santander.

Sr. Márcio Prado: Bom... bom dia a todos, algumas perguntas, a primeira aqui só para entender um pouco melhor especificamente o resultado do quarto tri, em relação a provisão e reversão de provisão de energia livre, eu só queria entender se isso, na parte da receita, foi bucado na linha outros e, se não, entender um pouco essa linha de outros que veio bem acima da média dos primeiros nove meses do ano. E saindo do resultado, eu queria perguntar para vocês a expectativa aí para a definição da Aneel sobre a empresa de referência final, o modelo de empresa de referência final, que acho que sai agora em abril e, fundamentalmente, também se há alguma exposição na parte de distribuição ao mercado spot por conta de diminuição no lastro de Itaipu, se isso já está conversado com a Aneel, se isso pode virar uma CVA ou, se de fato, já entraria na tarifa direta, agora do meio do ano? E sobre Tietê, só três perguntas rápidas, sobre o aditamento do contrato como é que está isso? Eu vi no resultado que é provável que vocês vão entrar, ou já entraram, na justiça a respeito do aditamento do contrato que a Aneel não reconheceu. E também sobre sazonalização de Tietê. Acho que são só essas perguntas, obrigado.

Sr. Alexandre: Bom... Márcio, com relação especificamente a provisão, ela está, sim, em outras receitas, então, se você quiser maiores detalhes disso seria interessante entrar em contato com a área de RI, que pode dar esclarecimentos mais detalhados, se for o caso, mas ela está impactando a linha de outras receitas. Com relação à empresa de referência, como eu mencionei, é um item que ainda está em audiência pública, não há uma definição final sobre o modelo que vai ser utilizado, então a companhia continua acompanhando esse processo, mas ainda não estamos na condição de tecer comentários mais efetivos

sobre eventuais impactos que poderá ter no nível tarifário da companhia. Com relação à exposição da Eletropaulo, a Eletropaulo, ela tem uma estratégia, e sempre teve uma estratégia, de ficar contratada acima dos 100%, ela tem buscado ficar entre 100 e 103%, tem ficado nos últimos anos algo em torno de 101/102% contratada, houve um evento importante no ano passado que, não obstante a busca da companhia em manter esse grau de contratação, que foi a mudança das cotas..... da distribuição das cotas parte de Itaipu, essa redução, ela representa, representou para a Eletropaulo cerca de 4% do mercado da Eletropaulo que, não obstante isso, pelo fato de estar sempre buscando uma contratação superior a esta, não está com esse nível de exposição, a recotização de Itaipu nós estamos falando em cerca de 200 MW médios a menos na base de contratos da Eletropaulo, soma-se a isso o fato de que houve frustração na redução da cota de Proinfa, que reduziu cerca de 50 MW, o resultado disso, dessas frustrações, e também a falta de disponibilização de energia em alguns leilões e pelo fato da Eletropaulo ter buscado sempre estar acima entre 100 e 103%, está levando a uma exposição hoje prevista, uma exposição, vamos dizer, involuntária, de cerca de 2% do mercado total projetado para esse ano. Esse é o nível de exposição que a companhia tem hoje e que, a gente entende, ela está sendo tratada e foi aprovado ontem em reunião de diretoria da Aneel, o tratamento regulatório adequado para esta exposição, que é totalmente involuntária, portanto, passível de repasse as tarifas da companhia.

Sr. Britaldo: Isso vai para a CVA, conforme foi aprovado na reunião de diretoria da Aneel ontem, então, será dado aí o tratamento adequado na tarifa... na verdade, a reunião de diretoria foi na terça-feira, reunião de diretoria da Aneel.

Sr. Alexandre: Com relação a Tietê, no que tange ao contrato, você mencionou aditamento do contrato, eu imagino que seja o contrato... o PPA com a Eletropaulo, que esteja se referindo, que foi aquela extensão do contrato que, inicialmente foi realizado o contrato até 2015, e depois feito o aditamento para 2027, desculpe, 2028, existe, sim, dois posicionamentos formais da Aneel negando a aprovação desse aditamento e existe, por parte da Eletropaulo e não da Tietê, uma ação judicial que busca, enfim, ser respeitado e validado o contrato que entende-se que foi feito dentro do regime adequado, quando realizado. Você fez uma última pergunta sobre sazonalização de Tietê, se você pudesse esclarecer, acho que não...

Sr. Márcio: Acho que essa pergunta de Tietê eu posso te fazer depois, fora da linha, eu só queria, durante o call, vocês passaram por alguns números de guidance, a gente viu meta de perda 11.2 / 2008, 10.6 / 2009, o Capex está na apresentação e, se eu não me engano, eu só queria confirmar com vocês mais dois números: o PDV teria um impacto de R\$ 77 milhões em 2008 e 99 milhões em 2009, e vocês citaram também um possível aumento do custo do Fundo de Pensão para 2008, eu queria só confirmar se eu escutei corretamente e o que seria o valor? E já agradecendo as respostas, obrigado.

Sr. Britaldo: Só para corrigir, não é o PDV que tem impacto de 67, é todo o programa de otimização de custos e de receita, então isso envolve tanto economia de receita, como de custo, como está no slide 9 da apresentação da Eletropaulo, você tem uma contribuição em 2008 de R\$ 67 milhões e 2009, R\$ 97 milhões, isso tomado com base 2007, tá bom?

Sr. Márcio: Perfeito.

Sr. Britaldo: E o guidance que você citou de perdas de 11,2, é isso mesmo, e 10,6 para 2009. Eu perdi algum ponto?

Sr. Márcio: Se eu não me engano, durante a apresentação foi citado um aumento no custo do Fundo de Pensão para 2008, eu acho que eu...

Sr. Britaldo: Fundo de Pensão tem um comentário que está [no mesmo slide], de cerca de R\$ 47 milhões, nós vamos confirmar para você.

Sr. Márcio: Não... se está no slide eu pego por aqui. Tá bom?

Sr. Britaldo: Não está no slide, não, está nas notas das demonstrações financeiras, tá bom?

Sr. Márcio: Ok, obrigado.

Sr. Britaldo: Nada.

Operadora: Com licença, nossa próxima pergunta vem do Sr. Sergio Tamashiro do Banco Itaú.

Sr. Sergio Tamashiro: Boa tarde a todos, eu tenho algumas perguntas aqui. A primeira é com relação ainda sobre a revisão tarifária, como já tinha exatamente aí mencionado que ela ainda é provisória, e você já anunciou... agora você explicou um pouquinho melhor, que essa redução de custo de 67 e 97 ela não é especificamente em despesa de pessoal, etc., uma despesa... redução de despesas globais, qual que é o risco, então, exatamente da Aneel, como ainda está tudo provisório, que ele reconsidere esses custos aqui também nas provisões futuras dele? E aí então se você puder exatamente dar um pouquinho mais de detalhes, o quê que é essa gestão comercial integrada, o quê que ele faz, que tipo de benefício que ele pode vir a estar trazendo? E se você puder, Britaldo, o seu comentário de novo nessa parte do crescimento, só para deixar um número, como que não está no slide, o crescimento de 2008 e 2009. E depois, a última pergunta com relação à geração Tietê, dessa expansão da capacidade de geração dos 400 MW, se isso daqui você já tem algum tipo de carteira já para projetos, ou seja, se realmente ele aprovou os 400 MW, e você vai ter que competir com a Eletrobrás, com todas as empresas estatais, para esse projeto de geração, se, de repente, você teria a obrigação e teria que competir com preço muito baixo, então, mais ou menos, eu queria saber se você já tem já toda essa carteira aqui de geração? É isso.

Sr. Britaldo: Tudo bem, Sergio? É Britaldo.

Sr. Sergio: Tudo bem.

Sr. Britaldo: Vou me encarregar de duas das perguntas, e o Alexandre vai encarregar da questão de investimento e de crescimento de mercado. Revisão tarifária e a questão das contribuições de custo, na realidade, das contribuições do programa de otimização de custos e receita que a gente vem trabalhando. A metodologia da empresa de referência está totalmente aberta, então eu acho que a gente não tem condição de te

dar uma perspectiva de a rota que a Aneel poderá seguir, o fato é, aqui diz: seja qual ela... seja qual for o número que venha a ser definido de empresa de referência para a Eletropaulo, o que a gente está buscando é uma eficiência maior da companhia, e buscando estas contribuições que a gente ressaltou através deste programa, e acho que hoje é muito difícil dizer se a Aneel vai olhar para frente e capturar qualquer projeção que você tenha ou deixe de ter, eu acho que a empresa de referência, ou a empresa modelo, tem uma lógica, tem um modelo sendo estruturado, e existe uma estrutura que a companhia precisa ter para alterar, então, a expectativa da companhia é que essa lógica seja preservada, seja qual seja a metodologia definida, para que a companhia tenha uma estrutura saudável de operação. Com relação à expansão da Tietê, dos 400 mega, a gente recebeu esse ofício da Aneel, não há uma previsão ainda e, tão pouco, uma minuta de modelo de aditivo, etc., esse processo ainda está em aberto, no âmbito da empresa, nós temos procurado analisar como viabilizar esse investimento no estado de São Paulo, consideradas as restrições, sejam de combustíveis, sejam de aproveitamentos hidroelétricos e tudo o mais, e olhando aí... procurando olhar todas as oportunidades, incluindo a área de co-geração de energia também. Se nós vamos ter que competir com os demais para projetos em São Paulo, porque aí vamos lembrar o seguinte: a coisa está fechada no estado de São Paulo, então são assuntos que ainda vão ter que ser negociados e ajustados, seja com o governo do estado de São Paulo, seja com a Aneel, para que a gente possa viabilizar esse cumprimento dessa obrigação no estado de São Paulo, então, eu digo para você que a equação ainda está bastante aberta para que eu te dê uma resposta mais precisa neste momento.

Sr. Sergio: Tá, e todas essas PCHs – São Joaquim, São José, das três no Rio de Janeiro – eles não contam... eles não devem estar contando aqui para esses 400 MW?

Sr. Britaldo: As PCHs de São Paulo, essas contam, mas são 7 MW, as do Rio, não.

Sr. Sergio: Tá ok.

Sr. Britaldo: Gostaria muito que contassem as do Rio também, mas essas aí eu acho pouco provável que entrem na conta.

Sr. Sergio: Certo.

Sr. Britaldo: O Alexandre vai completar a sua resposta, tá bom?

Sr. Sergio: Ok.

Sr. Alexandre: Oi, Sergio. Bom... com relação ao guidance que nós estamos dando de crescimento de mercado para 2008, então, o crescimento de mercado total é de 3,8% e no mercado cativo de 3,9%, aqui, de novo, fazendo aquele comentário de que a razão do mercado cativo estar maior é pela parada prevista por 45 dias em 2008 do pólo petroquímico União, e para 2009, o mercado total crescendo 3% e o mercado cativo, 3,5%, sendo que no ano de 2009 o principal item é a ligação da Solvay - que é um grande cliente, hoje livre, mas na rede básica e, portanto, não mais integrando a área de concessão para fins de mercado, mesmo mercado total, não paga nem TUSD, tá?

Sr. Sergio: Ok.

Sr. Alexandre: ... essa condição. Com relação, se eu anotei corretamente, você fez uma pergunta sobre investimento, o guidance de investimento para 2008 são 544,4... oi?

Sr. Sergio: O que eu estou perguntando aí era para entender um pouco mais o quê que é essa gestão comercial integrada, porque eu imagino que isso daqui que, então, esteja casado também com o seu PDV e que ele resulte em uma redução de custo – 67/97. Então, eu queria só entender o quê que ele faz essa gestão comercial integrar? É um sistema ou é apenas um programa, e o quê que ele faz, gerencia tudo?

Sr. Alexandre: Sim, o CCS que é um sistema comercial, que é, vamos dizer, o coração da atividade da companhia e ele foi construído em uma plataforma SAP, que é a plataforma que a gente utiliza para a gestão dos negócios, e ele muda a forma da companhia administrar seu processo comercial em todas as fases, a gente costuma se referir ao CCS, às vezes mais trivialmente como um sistema de faturamento, mas, na verdade, ele é muito mais do que isso, ele é um sistema de gestão que, sim, tem toda a base de clientes lá dentro e, sim, é, vamos dizer, a calculadora que gera todas as faturas no final do dia, mas ele é integrado tanto nos sistemas de contabilização e administrativos, mas principalmente no acompanhamento dessa massa de consumidores no que se refere a padrão de consumo, a pagamento, enfim, permitindo a companhia ter uma gestão ainda mais efetiva, pontual e rápida na gestão, por exemplo, de fraudes, no corte e administração de corte de clientes inadimplentes, e de uma forma muito mais rápida e com um processo muito mais efetivo do que nós tínhamos até então, o sistema comercial da Eletropaulo, antes da entrada do CCS, eram quatro sistemas diferenciados, sistemas legados, com mais de vinte anos e rodando em uma estrutura de mainframe bastante obsoleta, então, tudo isso criava um processo muito mais... que demandava muito mais tempo, muito mais esforço de pessoas, no sentido de fechar as pontas, tanto na parte comercial, como na parte administrativa e contábil, e esse processo hoje, sendo de forma integrada, ele traz resultados de produtividade também, tá?

Sr. Sergio: Tá, então, isso daqui engloba esses 67, aquela redução do custo de pessoal, pela demissão dos 376 funcionários, e também redução de... não sei, custo de materiais e, principalmente, em PDV?

Sr. Britaldo: É, Sergio, você tem redução de custo de pessoal, resultante do PDV, você tem outras iniciativas referentes a custo de materiais e serviços, você vai... uma parte disso, também, engloba a parte... projetos adicionais que vão contribuir, que nós temos a expectativa que contribuam com uma redução mais acentuada de perdas, ou seja, existe toda uma série de iniciativas que passam também por forma de gerir frota operacional da companhia, tudo isso, que vão compor esses 67 e esses 97 milhões que são a nossa expectativa, seja para 2008, seja para 2009 em diante.

Sr. Sergio: Ok, entendido. Obrigado.

Sr. Britaldo: Obrigado.

Operadora: Com licença, nossa próxima pergunta vem do Sr. Bruno Pascom do Citigroup.

Sr. Bruno Pascom: Bom dia a todos, eu tenho basicamente duas perguntas. A primeira é com relação aos bonds denominados em reais da Eletropaulo, existe alguma novidade com relação à perspectiva de recompra dessa dívida, dada a atual situação do mercado. E com relação ao endividamento de Tietê, se a empresa planeja renegociar essa dívida com a Eletrobrás agora no curto prazo? Muito obrigado.

Sr. Alexandre: Bruno, inicialmente, com relação ao bond em reais da Eletropaulo, nós estamos já sempre monitorando o mercado, não existe nesse momento nenhuma expectativa de uma operação específica para o refinanciamento desse bond, esse bond, ele vence em 2010, nas avaliações que nós fizemos, qualquer... a colocação desse bond foi feito de forma bastante pulverizada, não existe um call option obrigatório, o mecanismo que existe de recompra no contrato, ele é bastante oneroso, ele não é viável, então tudo o que se pensa em termos de bond teria que ser em forma de uma oferta, cujo o detentor do bond teria que decidir sobre a venda ou não. Então, continuamos estudando o assunto, mas não existe nenhuma definição contra a que rumo, em que momento seguir, eventualmente, com uma operação desta magnitude, tá?

Sr. Bruno: Ok.

Sr. Alexandre: Com relação à Tietê, não... não existe nesse momento por parte da companhia nenhuma intenção de negociação com a Eletrobrás, a gente entende que a condição desta dívida, ela é adequada ainda ao momento atual, apesar de, ao longo do ano passado, um momento de mais liquidez, operações indexadas de IGP-M poderiam ter um cupom um pouco inferior aos 10%, mas o custo total de uma nova emissão certamente, no mínimo, empataria com o que a gente tem hoje, que é uma condição bastante adequada. Lembrando que a Tietê, no momento em que consiga resolver as questões relacionadas à obrigação de expansão, é uma empresa que tem a opção, não só a opção, mas as condições de buscar uma estratégia de crescimento, certamente vai demandar outros mercados, além da Eletrobrás, então a gente não encontra e não acha que o momento seja adequado para... seja para pagar com, eventualmente, com caixa existente, ou mesmo renegociar essa dívida.

Sr. Bruno: Tá ótimo. Muito obrigado.

Operadora: Com licença, nossa próxima pergunta vem do Sr. Henry Cobbe da Nevsky Capital.

Com licença, senhoras e senhores, lembrando que para fazer perguntas, basta digitar asterisco um.

Com licença, não havendo mais perguntas, eu gostaria de passar a palavra ao Sr. Britaldo para as considerações finais.

Sr. Britaldo: Bom... gostaria de agradecer a todos vocês que participaram e reforçar que no dia 17 de abril nós vamos ter um “Tietê Day”, então, com uma visita a uma das usinas da AES Tietê em Barra Bonita, e seria um prazer ter vocês lá. Agradeço, ficamos à disposição para responder quaisquer outras perguntas que vocês venham a ter através da área de relações com investidores, Clarice e todos os demais, e eu e Alexandre Innecco vamos estar à disposição para ajudar nas respostas. Muito obrigado, bom dia para todos.

Operadora: A teleconferência da AES Eletropaulo e AES Tietê está encerrada. Agradecemos a participação de todos e tenham um bom dia. Obrigada.
